Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Wallisellen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Technical Consultant and Sales (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktive Kundenbetreuung im Produktbereich Industrie hinsichtlich Akquise von Neukunden, Pflege bestehender Kunden und Rückgewinnung von Altkunden
- Aktive Kundenbetreuung bei Planern, Ingenieuren und Architekten hinsichtlich Akquise von Neukunden, Pflege bestehender Kunden und Rückgewinnung von Altkunden
- Aktive Teilnahme an verkaufsunterstützenden Veranstaltungen
- Erarbeiten, Vorschlagen und Umsetzen von Massnahmen zur Umsatzsteigerung im Bereich Industrie für die jeweiligen Gebiete
- Erstellung und Umsetzung von Strategien für die Neukunden-/Partnerakquise im Bereich Planer, Ingenieure und Architekten
- Ansprechperson für Anfragen aus anderen internen Abteilungen zu diesem Produktbereich
- Kompetente, professionelle Repräsentation des Unternehmens
- Vorschlagen, Ausarbeiten und Umsetzen von kunden- und produktspezifischen Preisstrategien
- Selbständiges Nachfassen von Projekten und Akquisition von Aufträgen bei Industriekunden, Händlern, Vorfabrikanten und Baustatikern
- Marktbearbeitung in der Deutschschweiz mit dem Ziel, den Umsatz in diesem Produktbereich zu steigern sowie die Präsenz des gesamten Produktportfolios in Ausschreibungen zu erhöhen
- Beratung und Verkauf der Systeme und Produkte bei Bauunternehmungen, Händlern und Vorfabrikanten sowie Beratung zur Anwendung der Produkte auf Baustellen und bei Baustatikern
- Aktive Pflege des CRM mit allen relevanten Daten (Projekte, Besuchsinformationen, Nachfassungsinformationen, Kundendaten etc.)

Was Sie ausmacht:
- Berufsausbildung in der Bau- oder Stahl-/Metallbranche und/oder entsprechende Erfahrung in der Baubranche sowie im Umgang mit Baustatikern, Planern und Architekten
- Mehrjährige Erfahrung im Aussendienstverkauf im Bereich Bauwesen/Bauzulieferindustrie
- Erfahrung in der Kundenbetreuung von Baustatikern, Planern und Architekten von Vorteil
- Sehr gute EDV-Anwenderkenntnisse (CRM, SAP, Word, Excel, PowerPoint)
- Sprachkenntnisse in Deutsch, Französisch und Englisch von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Spannende Tätigkeit in einem internationalen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit mindestens 5 Wochen Ferien pro Jahr
- Gratisparkplätze und Ladestationen für Elektrofahrzeuge

- Übernahme der Taggeldversicherung
- Motiviertes Team